

君临天下,首个项目选址泰山脚下的山东泰安,体现出新基业控股放眼全国市场的“野心”:未来五年内,金迈驰汽配城项目将次第落户我国各大中城市,在统一规划和统一管理的基础之上,充分融合当地的人文特色,形成互动效应。新基业控股将改变原有单体汽配城项目运作的思路,整合政府、行业协会、知名品牌、明星等优势资源,合力打造一个全国性的汽车后市场综合服务项目知名品牌。

金迈驰汽配城开创中国后市场新模式

近日,中国新基业(CNE)控股集团有限公司和中国汽车汽配用品行业协会联合发布消息,将斥巨资进军汽配后市场领域,创新汽车后市场运营模式,共同打造全国性汽车后市场综合服务项目知名品牌。

新基业控股联合创始人兼执行董事任飞认为:必须“以正合,以奇胜”。新基业控股将改变原有单体汽配城项目运作的思路,整合政府、行业协会、知名品牌、明星等优势资源,合力打造一个全国性的汽车后市场综合服务项目知名品牌,为投资商、汽车及配件品牌等提供交流、合作的平台,从而填补汽配行业缺少领军先锋的市场空白。

据新基业控股金迈驰国际汽配城项目总经理张军介绍,金迈驰国际汽配城项目将在未来五年内落地中国各大城市,在统一规划和统一管理的基础之上,充分融合当地的人文特色,形成品牌互动效应;与此同时,金迈驰国际汽配城项目还积极响应国家“节能减排十二五规划”的指导意义,以“绿色环保”为发展理念,用全新的市场运营理念和全新的市场运营模式引领整个汽配行业和汽车后市场建设的健康可持续发展。

选址泰山脚下,胸怀天下市场

据悉,早在两个月前的2013年4月28日下午,2013(北京)泰安经济合作洽谈会在北京职工之家大厦隆重举行。山东省泰安市市长王云鹏、中国国际贸易促进委员会副秘书长于晓东等政府领导出席了本次会议;新基业控股执行董事任飞、COO卢红等企业领导参加了金迈驰汽配城项目的签约仪式。

据新基业控股执行董事任飞介绍,金迈驰汽配城项目位于山东省泰安市,预计总投资12亿人民币,总面积达40万平方米,是一个集汽配、汽贸中心、工程机械、农机、矿机及配件、汽修园区、物流配送基地、会展中心、公寓、酒店及办公写字楼等项目为一体的跨领域多功能综合性的地产项目。该项目预计于2015年12月31日前全部建成,年预期可实现营业额20亿元。

此次签约的成功举行意味着金迈驰汽配城正式落地山东省泰安市,这标志着新基业控股为整合汽车后市场资源、实现集成产业链发展迈出了坚实的一步。金迈驰汽配城的建立,将加速推进金迈驰节能减排事业的发展进程,并最终促进新基业控股在绿色环保的事业大道上越走越远。

整合优势资源,打造共赢平台

据了解,金迈驰国际汽配城项目得到了中国汽车汽配用品行业联合会的大力支持,并委派中国汽车汽配用品行业联合会副会长张军先生到新基业控股运营金迈驰汽车后市场项目,携手新基业控股将金迈驰打造成为我国汽车后市场领域的知名品牌。此外,金迈驰节油器遍布全国的节能减排事业也为金迈驰国际汽配城项目的开展提供了良好的口碑宣传和优秀的人才支持,这对金迈驰国际汽配城项目在全国范围内的大力推广起到了得天独厚的桥梁作用。

金迈驰国际汽配城项目旨在为知名汽车品牌及汽配商户提供一个广阔的发展交流平台,便利的交通位置,顶级的硬件设施,统一的管理模式,优质的服务体系,让来自全国各地的优秀品牌企业、连锁店品牌产品、汽车百货经销商、电子商务品牌相互学习、共同促进,在有序竞争的同时,实现利益共赢,并促进汽配行业和汽车后市场建设的健康可持续发展。

除了汽车用品、汽车配件的批发和零

售,以及汽车修理、美容和养护等服务项目之外,金迈驰国际汽配城还提供购物、餐饮、娱乐、休闲、文化、商务、金融等综合性一站式服务,不仅能让消费者的爱车在这里找回“青春”,还能让消费者本人尽享休闲娱乐、商务办公的舒适与便捷。

首开明星代言,提升品牌影响力

金迈驰国际汽配城项目特邀王励勤担任形象代言人,作为奥运冠军和环保部中华环保联合会授予的“环保形象大使”,王励勤积极推广健康的生活方式和绿色环保的生活理念,这与金迈驰国际汽配城项目的可持续发展方向高度契合。金迈驰国际汽配城项目也开创了中国汽车汽配行业邀请明星出任代言人的先例,王励勤的倾情加盟势必会扩大金迈驰国际汽配城项目的知名度和影响力,从而获得媒体的高度关注和消费者的大力支持,助推金迈驰国际汽配城项目快速成形。

在当今的商业竞争活动中,品牌的作用已经愈发变得举足轻重,消费者看中的不再只是产品本身,而是开始关注品牌的影响力和号召力。金迈驰国际汽配城项目

的目标就是要成为全国性的知名品牌,为商家和消费者搭建一个广阔的发展和交流平台,在持续提供优质产品和服务的同时,更力求形成品牌知名度和感染力,从而推动我国汽车后市场的模式创新和可持续发展。

(本报综合报道)

背景材料

市场呼唤全国性的品牌汽配城

据公安部交管局统计数据显示,2012年,中国机动车保有量超过2.4亿辆,汽车保有量突破1.2亿辆,汽车保有量的迅速增加极大促进了汽车后市场的繁荣和发展。2009年我国汽车后市场的营业额为2900亿元,到2012年迅速增长至5000亿元。

这个巨大的汽车销售量、增长量背后是对汽车后市场的无限需求。很多投资方看到了这个商机,纷纷注入资金进行汽配城建设。截至目前,全国汽配城总量已达1000多家。然而,这些汽配城普遍存在规模小、管理乱、档次低等问题,迄今为止还没有一家汽配城形成全国性的品牌影响力。金迈驰汽配城的诞生可谓应时而生。



中凯汽配城规划图

中凯汽配城黄金旺铺抢手 6月15日劲销1.2亿

■ 郎新

6月15日,山东东营中凯汽配城现场上演了一出“黄金旺铺,即买即赚”的抢购战。短短3个小时的时间,劲销1.2个亿,空前火爆的热销场面,直接体现了广大消费者对中凯汽配城的认可,也从另一方面体现了“中凯汽配城,汽配第一城”的魅力。

6月15日一早,中凯汽配城营销中心内外就被围得水泄不通,近500余客户在售楼处外部焦急等候。九点钟选铺仪式正式开始,售楼处内部就沸腾了起来,选铺、定铺的声音不绝于耳,金锣敲起财富之音,选房区外面的等候客户愈发焦急,不停“盘问”外场工作人员:还有铺子吗?现场火爆场面甚至吸引了很多此前并未提前预约的客户前来

咨询。及至下午仍有大批客户往中凯汽配城营销中心赶来。“没有时间多想,不然这么好的铺子就被别人抢没了。”刚刚认购成功的王先生兴奋地说道。

据悉,中凯汽配城6月15日当天成功售出商铺130套,实现销售回款1.2亿元。笔者了解到,此次,山东德润地产斥巨资打造的中凯汽车港规划占地近600亩,建筑面积27万平米,由驾校服务区、4S店展销区、会展中心、汽车交易服务中心、汽配城、二手车市场、汽车商务中心七大功能区组成,能够让客户在中凯汽车港实现学车、选车、买车、挂牌、保险、美容、保养为一体的真正的汽车产业一条龙服务,项目建成后将会成为整个黄三角地区汽车品牌最全,服务最广的汽车产业集群。

鞍山市永康机电五金城商户培训圆满结束

■ 焦搜

6月8日,由辽宁鞍山永康机电五金建材城主办、常州众人教育信息咨询有限公司协办的“永康高效团队营销训练营”在鞍山环球大酒店二楼多功能会议厅隆重举行。此次活动是针对“2013首届鞍山永康五金(机电)建材展销会”活动,共有100多家参展商户负责人及其员工、将近300人参加的首次大规模营销培训,该培训由国内著名的陈安之国际训练机构金牌讲师建材联盟金牌培训师——台玉新主讲。

在授课过程中,大家专心听讲并认真

做记录。培训导师台玉新老师就如何建立商户对市场和行业的信念;鞍山永康五金机电建材城及各商户应该保持怎样的合作态度;如何通过活动加强客户对商场及品牌的印象,有哪些渠道;如何调整员工的心态,激发员工的行动力;最后与竞争对手拼的就是团队的作战能力,如何提高员工与老板之间的凝聚力、向心力等问题,展开阐述与讨论。使与会商户、员工抓住了鞍山永康机电五金建材城的企业文化精髓,更明晰了首届五金机电建材展销会的意义,得到了商户们的肯定,使大家受益匪浅。

培训顺利结束后,与会商户们反响强

烈,表示信心倍增,希望有更多的机会参加类似的培训。

据了解,由鞍山恒龙商城投资有限公司与鞍山经济开发区管委会携手举办的首届鞍山永康五金建材展销会,将于6月29-30日隆重举行。展销会期间,将邀请辽宁省的鞍山、沈阳、辽阳、海城、本溪等地上千家机电五金、建材企业和商户到场。同时,主办方将致力于为参展商创造良好的交流展示平台,帮助参展商获得更多生意机会,并通过展销会的举办,促进鞍山西拓战略中重点发展的现代服务业商贸集群区域的加快兴旺。



培训会座无虚席。

海峡国际五金机电城 组团赴沪考察

■ 林桂平

“他山之石,可以攻玉”。6月8至10日,福建省政府重点建设项目——“海峡国际五金机电城”组织签约商家专程赴沪考察五金机电市场。

据了解,考察团成员有泉州五金机电行业协会、泉州市温州商会部分骨干企业及知名商家代表近百名,先后考察了上海九星市场、上海五金城、上海国际机电五金城三大市场。在考察过程中,考察团成员纷纷表示对海峡国际五金机电城的未来发展充满信心。他们认为:海峡国际五金机电城综合优势突出,是难得的投资机会,是五金机电商(厂)家创业、兴业的大平台、新高地。

海峡国际五金机电城总经理傅森林告诉记者:“在晋江这片政通人和、交通、区域经济优势极好的风水宝地上,海峡国际五金机电城将打造成为海峡两岸规模最大、影响最强、服务最优、品牌价值最高的现代化、多功能专业市场,让其真正成为‘中国海峡五金机电第一城’”。

据悉,海峡国际五金机电城位于福建晋江磁灶镇,是福建省政府重点建设项目和泉州市人民政府确定的五金机电专业市场。项目远期规划1200亩,总建筑面积超过100万平方米、前期520亩商业用地已开工建设。由于交通、区位和经济商圈的优势明显,该项目被众多五金商家所看好,一期商铺已被五金机电经营商家预订一空。项目一期年底封顶,明年试营业。

“双矩阵式”推动山东嘉祥高新区工程实施

■ 东圣

今年以来,山东省嘉祥县高新区以“节点控制、责任落实、督查考核”为重点,提高了项目推进的组织化、网格化程度,创新实行“双矩阵式”项目推进模式。

初夏的嘉祥高新区,呈现一片热火朝天的施工景象。翻斗车往来穿梭,挖掘机不停地舞动着巨铲,在建项目塔吊林立,钢结构标准化厂房拔地而起。伴随着这股项目建设热潮,山东省嘉祥县“三重一大”项目建设捷报频传:亚东重工工程机械底盘件及发动机配件项目、济宁云机机床数控机床齿轮及液压件项目,厂房设备均已安装完毕,进入调试准备阶段;世通纺织年产12万纱锭项目、运河物资城市矿产静脉产业园项目也相继完成厂房基础建设,施工现场正开足马力加速推进项目建设。

嘉祥高新区以“三重一大”项目建设为工作中心,本着“跟着项目走、围绕项目转、想着项目干”的态度,通过构建项目责任落实机制、项目督查考核机制、项目跟踪服务机制,重落实、赶进度,一抓到底,加快推进重点项目建设,全面掀起新一轮项目建设高潮。

实行“双矩阵式”项目建设推进模式,着力构建纵横联合的项目责任落实机制。今年以来,嘉祥高新区以“节点控制、责任落实、督查考核”为重点,提高了项目推进的组织化、网格化程度,创新实行“双矩阵式”项目推进模式。第一个“矩阵”是指,针对重点项目分清责任管理、理顺责任关系,即横向采用“直线管理”模式,由各项目包保人负责项目推进,纵向则是按照“职能管理”模式,由管委会主要领导包联重点、重大项目组团负责推进,使今年续建、新建的43个项目分解的任务、责任形成矩阵管理构架;第二个“矩阵”是指,纵向排列重点项目名称,横向罗列项目内容和节点,使全年项目推进任务转化为矩阵管理图。通过“双矩阵式”推进模式,形成了园区主要领导统筹抓、分管领导重点抓、包保人员具体抓,督察人员协同抓的层次清晰、分工负责、权责明确的责任机制,既把项目工作与分管工作有机地结合起来,又找到了分管工作与经济工作的最佳结合点,充分发挥了园区领导抓项目推进的主导作用。整合渠道破解项目难题,着力构建提速双优的项目跟踪服务机制。重大项目因投资大、征迁拆迁工作量大,涉及面广等因素,推进难度成倍增加。为充分显现重大项目的示范带动作用,高新区在推进中找症结、勤协调,帮扶项目解决实际问题,做好服务引导。首先落实经费保障,为项目建设添柴加薪。

他们采取多个“一点”的办法:向上争一点,调动各种积极因素,千方百计争取最多项目资金;银行贷一点,着力帮助企业破解融资难题;方法活一点,对于基础设施建设资金,打算成立公司收储土地、包装运作,充分培育土地的增值空间,解决基础设施建设资金不足的问题;招商引一点,通过BT、BOT等多种投融资方式,扩大利用民间资本规模。其次不断加强项目软硬件建设力度,帮助企业解决厂房建设用地问题和排查处理施工矛盾纠纷。在业务受理中,坚持早办、办好、办出结果,对重点项目以包协调、包程序、包进度、包服务、包质量、包安全的“六包”为主要内容的“保姆式”、“零距离”服务,有效推动重点工程顺利实施。